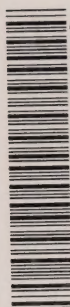


CAI
FN
- A54

1997 • 1998 ANNUAL REPORT



3 1761 11554228 4



Canada Investment and Savings

Canada 

Published by
Department of Finance

©Minister of Public Works and Government Services 1998

Catalogue No. F35/1998
ISBN 0-662-63992-8

You can also obtain copies of this Report from:

Distribution Centre
Department of Finance
300 Laurier Avenue West
Ottawa, Ontario
K1A 0G5

Telephone: (613) 995-2855
Facsimile: (613) 996-0518

Also available on our Internet site:
www.cis-pec.gc.ca/



Canada

Highlights of Canada Investment and Savings Achievements

Deliver New Products

- The downward trend of retail debt share as a percentage of total federal market debt stabilized at approximately 22 per cent as at March 31, 1998.
- Introduced the first new retail debt product in 50 years – the Canada RRSP Bond (relaunched as the Canada Premium Bond in fall 1998).
- Introduced a RRIF option.
- Increased emphasis on holding bonds as RRSPs, as early data suggests RRSP bondholders hold the bonds for longer, thus increasing total portfolio retention.

Increase Access to Products

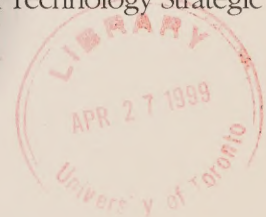
- Rolled out the New Canada Payroll Savings program to approximately 1,400 companies and 85,000 employees.
- Increased the number of sub-agents through broader sales agent agreements.

Deliver Operational Efficiency

- Saved \$0.5 million annually through redesign of CSB certificate and streamlining of the printing process.
- Developed a new strategic, market-based compensation structure with financial institutions.
- Introduced an integrated marketing approach to support a longer sales period while remaining cost effective.

Organizational and Planning Initiatives

- Developed a performance and customer-oriented organization comprised of 18 private and public sector professionals.
- Granted permanent status as a Special Operating Agency within the Department of Finance.
- Developed a three-year Strategic Business Plan and three-year Information Technology Strategic Plan.





Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761115542284>

Table of Contents

CI&S Mandate and Strategic Objectives	2
President's Message	3
The Financial Marketplace in Canada	4
<i>The Federal Debt Market in Canada</i>	<i>4</i>
<i>The Debt Managers</i>	<i>5</i>
Creation of Canada Investment and Savings	6
<i>Reversing the Trend: Building for the Future</i>	<i>6</i>
<i>Components and Status of Retail Debt Portfolio at March 31, 1998</i>	<i>7</i>
The Strategy for Change: Deliver New Products – Increase Access – Be Efficient in Operations	8
<i>New Products for a New Era</i>	<i>8</i>
<i>Increasing Access</i>	<i>9</i>
<i>Efficiency in Operations</i>	<i>11</i>
<i>Looking to the Future</i>	<i>13</i>
Glossary	14

CI&S Mandate and Strategic Objectives

Launched officially in September 1996, Canada Investment and Savings (CI&S), formerly known as the Canada Retail Debt Agency, was created in the 1995 Federal Budget as a response to declining ownership of federal retail debt instruments such as CSBs. In October 1997, CI&S obtained its permanent Special Operating Agency status within the Department of Finance.

CI&S is responsible for managing the country's largest retail debt program and for developing its long-term strategy as part of the Government of Canada's overall debt management program. More specifically, CI&S' mandate is to participate in the development of the government's debt strategy, to assist the federal government in funding public debt through the management of the retail debt program, and to develop new, cost-effective retail debt products designed to diversify the retail debt portfolio and to reduce risk.

This is the first annual report of CI&S. This report provides a summary of our progress in implementing an integrated strategy to meet our mandate. In doing so, we have established three strategic objectives:

Mandate:

- to participate in the development of the government's debt strategy,
- to assist the federal government in funding public debt through the management of the retail debt program, and
- to develop new, cost-effective retail debt products designed to diversify the retail debt portfolio and to reduce risk.

Strategic Objectives:

- **DELIVER NEW PRODUCTS**
by enhancing and expanding the product line
- **INCREASE ACCESS TO PRODUCTS**
by making it easier for Canadians to buy them
- **DELIVER OPERATIONAL EFFICIENCY**
by continually improving performance

President's Message

This first annual report provides an overview of the evolution and direction of Canada Investment and Savings. Our Agency has been given the lead role in shaping the retail debt strategy of the federal government. Since 1995, when the Agency was created, the CI&S infrastructure has changed to keep pace with the Government's vision of broadening its investor base in Canada and diversifying debt products. Although the report's primary focus is 1997-98, this is our first opportunity to reflect on our development and transformation. Our achievements are better understood against the backdrop of this history.

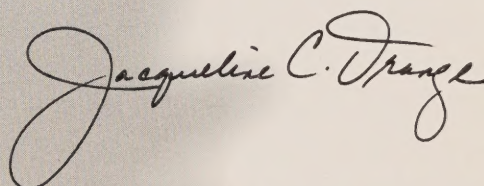
Only a few years ago, the retail debt program comprised one product – the Canada Savings Bond or CSB – sold for just three weeks each year. Through an expanded product line and a better delivery system, CI&S has stabilized the declining trend in retail holdings of federal debt securities. Bonds can now be purchased in several different forms over a much longer period of time through more channels than ever before. Also, Canadians who desire registered plans for retirement savings or post-retirement income now have these options.

In just a short period of time, CI&S has taken significant steps to establish itself in the crowded financial marketplace. Beginning the journey along this path of change has not always been easy. I want to thank the many people and organizations who have helped to make this possible. The Department of Finance and the Bank of Canada have supported us throughout these formative years. We have received the cooperation of Canadian financial institutions who are so vital a link in connecting our products with the public. Finally, the perseverance and dedication of inaugural CI&S staff have been instrumental in bringing us to where we are today.

As the new millennium approaches, we are mindful that the CSB was the first form of savings for many Canadians, perhaps through a payroll savings plan or through receipt of a \$100 bond as a gift. CI&S will continue to ensure that the traditional underpinnings of Canada's favourite savings vehicle will continue: equal access regardless of the amount of purchase; no fees; and availability anywhere in Canada.

By the same token, we will make every effort to supply better products, build broader demand and deliver solid performance in the future. We believe that our Agency is well on its way to meeting the expectations of the Government of Canada for the benefit of all Canadians.

I look forward to reporting next year on our continued progress.



Jacqueline C. Orange
President and Chief Executive Officer

The Financial Marketplace in Canada

The Canadian financial marketplace has been evolving rapidly in the past several years. Low interest rates and the changing financial needs of an aging population are two important influences in this evolution. Low interest rates have spurred the economy and equity markets to the point that Canadians have increasingly favoured financial assets like stocks and bonds over real assets like houses. However, changing financial needs have also meant that Canadians can no longer rely to the same extent they once did on conservative fixed income investments. In this environment Canadians have sought financial advisors and turned to mutual funds and equities in search of higher financial returns.

Industry forecasters expect the average annual growth in total financial assets to be between 5 and 6 per cent over the next decade, on an estimated \$1.3 trillion, with slower growth in the deposit or fixed income category at about 2 per cent per annum.

Investors have become more informed and sophisticated in their financial decision-making and have developed higher expectations from investment products. For a number of years now, the Canadian saver/investor has been attracted to the potentially higher yields of competing financial instruments, moving away from the more traditional, modest yields of fixed income securities, including Canada Savings Bonds. The element of risk that is a part of competing products such as mutual funds was largely ignored in an extended bull market. With recent developments in financial markets, consumers are now more conscious of the relationship between risk and yield, and more experienced in shopping around for financial instruments.

The Federal Debt Market in Canada

In 1997-98, the federal government achieved a budgetary surplus for the first time since 1969-1970. In 1997-98, a financial surplus of \$12.7 billion was reported (excluding foreign exchange transactions), up from \$1.3 billion in 1996-97. A financial surplus means that the government did not need to borrow new money from financial markets. With a commitment to balanced budgets in the next two fiscal years as well, the government will remain in an ongoing net financial surplus position. This will allow the government to steadily pay down its market debt. As a consequence, the federal debt managers are faced with the challenge of managing a debt program in a declining debt environment.

The gross federal debt is made up of two major components: non-market debt and market debt. Non-market debt includes the government's internal debt which is for the most part federal public sector pension liabilities and the government's current liabilities (such as accounts payable, accrued liabilities, interest and payment of matured debt). At March 31, 1998, non-market debt totaled \$175 billion.

Market debt is the portion of debt that is funded in the public markets and includes marketable bonds, Treasury bills, non-marketable retail debt (primarily Canada Savings Bonds), foreign-currency denominated bonds and bills, and bonds issued to the Canadian Pension Plan. At March 31, 1998, market debt outstanding was \$467.3 billion.

With the elimination of the deficit this past fiscal year and the commitment to balanced budgets in 1998-99 and 1999-2000, debt management has entered a new era. However, the level of debt remains significant and prudent debt management includes providing reasonable cost stability under a range of economic scenarios. One key component of this prudent debt management remains ensuring that – through the activities of CI&S – a reasonable portion of the debt is held in retail hands.

Prior to the creation of CI&S, the retail component of federal market debt had been declining dramatically in relative terms. As total market debt was increasing, the retail share had fallen from 33 per cent to 21 per cent in the period from 1988 to 1995. And the savings vehicle best known to Canadians, the Canada Savings Bond, had lost nearly 40 per cent of its share of the retail debt market over that same period.

Today, the Canadian investor demands greater flexibility and better returns from investments in government-issued instruments. The challenge for government is to develop more attractive products to maintain its share of a shrinking marketplace.

The Debt Managers

The Department of Finance, in conjunction with the Bank of Canada and the government's retail debt agency, Canada Investment and Savings, manages the federal market debt.

The Department of Finance works in partnership with the Bank of Canada, the government's fiscal agent, on all aspects of debt management. The Bank of Canada, as fiscal agent, is specifically responsible for the operational aspects of debt management, such as conducting the auctions of government debt, issuing the debt instruments, making interest payments, and foreign currency borrowing operations.

Responsibility for the management of the retail debt portion of the federal market debt is carried out by CI&S. In this role CI&S is responsible for achieving the fundamental debt management objective of stable, low-cost funding by developing and implementing programs which ensure that a reasonable portion of the market debt be widely held, preferably by as broad a cross-section of Canadians as possible.

Creation of Canada Investment and Savings

In the February 1995 Federal Budget, the Minister of Finance announced a new initiative in response to declining ownership of federal retail debt instruments such as CSBs. The Canada Retail Debt Agency, which later became Canada Investment and Savings, was officially created in 1995.

In September 1996 the Agency became Canada Investment and Savings and opened its head office in Toronto to signal its role not only as an agency of government, but also as an important participant in financial markets, working in partnership with financial institutions. In October 1997, CI&S was granted permanent status as a Special Operating Agency within the Department of Finance, applying best business practices where possible to meet the challenge of managing the largest retail debt program in Canada.

Bringing together the private sector expertise of key professionals in the financial services industry while retaining a reporting structure within the Department of Finance, CI&S today has a staff of 18, including persons with special skills in the key areas of financial services marketing, distribution, product development and delivery, and finance, administration and operating performance standards. Operational and systems support is currently provided from the Bank of Canada's Government Securities Services Department (GSS), formerly the Public Debt Department (PDD).

Reversing the Trend: Building for the Future

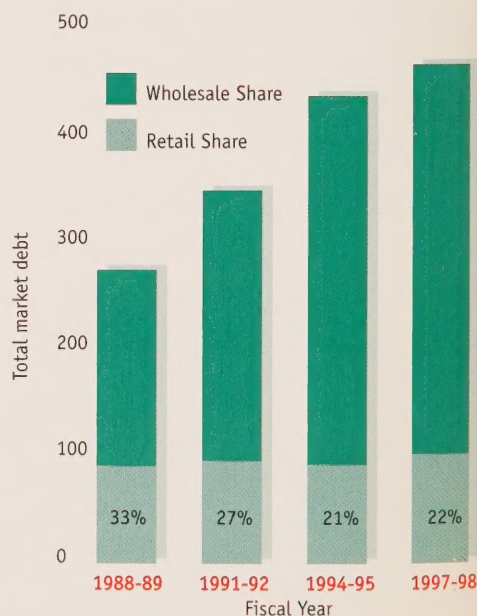
The CI&S strategic objectives are to deliver new products, increase access to products and to be efficient in our operations. In brief, the Agency has been charged with developing, delivering and selling government financial instruments efficiently. Indicators show that in our short history we have begun to make a difference. Initial results

indicate that the downward trend in the retail share of total debt has stabilized as we seek to maintain a reasonable share of market debt. At fiscal year end 1997-98, the retail share of federal market debt stood at approximately 22 per cent with total retail debt outstandings of about \$101 billion, further evidence that the first challenge CI&S had set – to stop the decline from about 33 per cent in the mid 1980s – has been met.

The table on page 7 shows the components and status of the retail debt portfolio.

Retail and wholesale share of Government of Canada market debt

(\$ Billions)



Components and Status of Retail Debt Portfolio at March 31, 1998

This table reflects two principal components of the retail debt portfolio: non-marketable debt (primarily Canada Savings Bonds) and marketable debt held by individual Canadians (marketable bonds and Treasury bills). Maintaining a reasonable share of the federal market debt is important for maintaining a diversified investor base.

(Debt holdings in billions of dollars)

	Actuals 1997-98
Total retail non-marketable (1)	30.7
Total marketable retail (2)	69.8
Total retail Government of Canada debt	100.5
Total Government of Canada market debt (3)	467.3
Total retail as per cent of total Government of Canada market debt	22%
Sales:	
Total gross sales of non-marketable retail debt	\$4.9

(1) Comprised of Canada Premium Bonds and Canada Savings Bonds which include Government's holdings.

(2) Retail marketable debt includes two components: marketable direct (marketable Government of Canada securities directly held by individuals, most of which are marketable bonds and T-Bills sold through intermediaries) and marketable indirect (marketable Government of Canada securities indirectly held by individuals through mutual funds. Strip bonds are also included in this category).

(3) Public Debt comprises market and non-market debt:

- Market debt is the portion of debt that is funded in the public markets and includes marketable bonds, Treasury bills, non-marketable retail debt (primarily Canada Savings Bonds), foreign-currency denominated bonds and bills, and bonds issued to the Canada Pension Plan.
- Non-market debt includes the government's internal debt which is for the most part federal public sector pension liabilities and the government's current liabilities (such as accounts payable, accrued liabilities, interest and payment of matured debt).

The Strategy for Change: Deliver New Products – Increase Access – Be Efficient in Operations

CI&S was created to develop new, cost-effective retail debt products which diversify the retail debt portfolio. The Agency's approach has been to develop these new products, increase access to both new and existing products and to improve its own management and administrative efficiencies.

New Products for a New Era

Adding value to existing products

The first Canada Savings Bond was introduced over 50 years ago in 1946 to replace the wartime instrument known as the Victory Bond. It was clear that a financial instrument designed in the 1940s would have to be modified and improved for the new era. Beginning with steps taken several years ago to enhance the CSB by introducing a three-year escalator, CI&S has continued to extend the pricing term of the bond as far as possible given the yield curve, thus offering bondholders maximum yield in a very low nominal rate environment. Additional enhancements included the introduction of the RRSP option in 1995 – the CSB-RRSP – which for the first time allowed CSBs to be purchased directly as an RRSP with no need to have a Self-Directed plan and with no fees. This was followed shortly thereafter by a program providing the means for bondholders to transfer their existing CSBs to an RRSP, with no fees, thus permitting an RRSP contribution without a new cash outlay. These two initiatives marked the early steps into the RRSP marketplace and were precursors to the introduction of a new product.

First new retail product

As part of its strategy for change, CI&S introduced the government's first new retail product in 50 years – the

Canada RRSP Bond – which focused on a key market segment only partially addressed with the existing CSB, the retirement segment. Both the nature of these bonds and their date of introduction to the retail market (February 1997) were non-traditional. The Canada RRSP Bond was created as a directly held RRSP, offering a higher rate of interest than the original CSB in return for less cashability, that is, once a year on the anniversary date. Canada RRSP Bonds also differed from original CSBs since they were non-certificated, and thus not restricted to predetermined face values. Initially designed as a product available as an RRSP only, this product has since been re-named the Canada Premium Bond and beginning in the fall of 1998 is also available for cash purchase outside of a registered plan.

An additional effort to broaden the customer base came with the introduction of the Registered Retirement Income Fund (RRIF) in late 1997, capable of holding CSBs or Canada RRSP Bonds, as the Agency responded to demand for products serving the post-retirement market. The RRIF is designed to provide a steady retirement income, allowing

retirement savings to remain tax sheltered while they remain in a RRIF. (See the Glossary on page 16 for the features of The Canada RIF).

Increasing Access

In concert with ongoing efforts to improve the supply, CI&S has been actively introducing initiatives to strengthen access – and demand – for its products. In addition to product improvements, CI&S has been developing a new distribution strategy, involving a modernized payroll savings plan, expanded sales periods, new sales agents, new methods of distribution and new forms of registrations.

New Canada Payroll Savings

The bedrock of the Canada Investment and Savings business strategy is Canada Payroll Savings which enables Canadians to purchase Canada Savings Bonds through the workplace. Employees are offered a simple way to save and employers are able to sponsor a convenient, competitive investment product which is of economic benefit to the country, while encouraging Canadians to save more, at minimal cost to the employer. Canada Payroll Savings is one of the largest automatic savings plans in Canada with approximately 15,000 employers and about one million Canadians participating each year. Canadians have used it to purchase more than \$40 billion in Canada Savings Bonds since the program was established more than 50 years ago as part of the wartime debt-raising effort.

Despite the high acceptance of the payroll program at the employee level, sales in the payroll deduction market have been declining by approximately seven per cent per year over the past seven years. Complicated processes and operational systems required to implement annual sales

campaigns in participating companies contributed to declining sales, as did company dropouts and defections to competitors in a marketplace increasingly dominated by firms offering attractive book-based alternative savings plans, geared especially to the Group RRSP market.

To meet these changes in the marketplace and improve the payroll processes, the Canada Payroll Savings program has recently been improved to make it more accessible to Canadians and reduce the workload to employers. Administrative savings to the employer of up to 70 per cent have been realized with a new program first piloted in 1996. Conversion of existing companies to the new program began in 1997 and will continue over the next few years. Employees benefit by dealing directly with CI&S for many administrative matters. For example, through a toll free 1-800 line they can now access funds built up in their payroll savings plan. Historically this was possible only after the bonds had been fully paid.

Expanded sales period... and more choice

CI&S has steadily increased the length of its sales period to allow Canadians more time to buy bonds. In 1997-98, bonds were on sale for about four months of the year – a substantial increase from the traditional three week sales window in the fall, which had been the norm for close to 50 years. Canadians indicate that they would like to see CSBs on sale when they want to buy them and these supply efforts are aimed at meeting those needs.

Strides are also being made to provide more choice. Beginning with the introduction of a second product, Canadians will be able to choose between two products on sale at the same time, thus having more choice within the longer sales period.

New sales agents

CI&S continues to broaden the distribution of its products by working with existing sales agents to improve the relationships and provide better access to the market. At the same time qualified financial institutions are being encouraged to become sales agents. Additional efforts have been aimed at broadening the category of sub-agents – those not qualified for full sales agent status – so that they may partner with a sales agent. A number of new sub-agents have resulted from these efforts.

New methods of distribution and new forms of registrations

Ongoing efforts are aimed at bolstering direct sales. This began with the introduction of a direct marketing package *CSBs To Go* in 1996 and *RRSPs To Go* in 1997, allowing Canadians to purchase bonds directly from the Bank of Canada. Applications are also available electronically through our website. While direct sales through these

channels are modest at this time, as Canadians turn to new ways of buying their investments and their bonds, they will increasingly appreciate this means of access. Accordingly, CI&S expects to expand these direct efforts in the future. Third party opportunities are another area of expansion as telephone, internet and electronic commerce make inroads into the financial services arena.

To accompany CI&S' continued broadening of access to products, we have expanded the types of registrations available for the bonds. RRSPs, RRIFs, charities and sole proprietorships are but a few of the newly available types of registration. Finally, the amount that each registration type can purchase by series and issue has been increased, with maximum ownership limits for CSBs and Canada RRSP Bonds increasing from \$100,000 to \$200,000.

Introducing new approaches

To foster innovative approaches to carrying out our work, CI&S has encouraged pilot programs, service trials and experiments which often mean rethinking old tried and true practices. An active market research program has provided key information

to launch many of these initiatives, while also providing the measurements necessary to gauge both the successful and less successful elements. Instilling an attitude of "Let's try it" has created several successes, notably the piloting of the new payroll savings program. Other experiments, such as expanded distribution through Canada Post, have been successful although to a more modest extent.

Efficiency in Operations

To meet the mandate and corporate objectives set for the Agency over the last two years, the Bank of Canada and CI&S undertook significant steps to reduce or minimize both controllable fixed and variable costs. Additionally, investments were made in key technology areas.

Budget management

CI&S continued to manage its operations within the approved budget. In 1997-98, actual expenditures were \$126.6 million compared to estimated expenditures of \$133.0 million. It is worthy to note that the Agency started to incur in 1997-98 one-time capital costs related to the upgrade and revamping of main Information

Technology (IT) systems supporting the retail debt program. This will generate ongoing direct operational efficiencies and savings. Key technology investments include the completion of all planned phases of development for two major systems – the Direct Retail System (new payroll savings system) and the Retail Debt Management System (CSB system).

Operational streamlining

Significant cost efficiencies were realized beginning with the first CSB sales campaign run by the new Agency in 1996-97. Among the main streamlining initiatives was the redesign of a smaller CSB certificate, which resulted in ongoing annual savings of approximately \$500,000 starting with the fall 1996 Campaign.

(1) Estimated marketing costs related to: CSB fall advertising are \$5.3M; RRSP winter advertising, \$3.2M; Ice storm, \$0.5M; and Continuity Program, \$1.6M.

(2) As a result of amendments to the *Bank of Canada Act*, in June 1997, the Bank began recovering the full cost of the retail debt operations and new initiatives, including technology investments related to the payroll system, other system development and administrative fees related to the RRSP and RRIF plans (e.g. CIBC Mellon Trust fees).

(3) The Sales force remuneration / Commissions / Redemptions fees are based on an estimate and include amortized sales commissions from previous years.

Canada Investment & Savings

Expenditure Breakdown, 1997-98



Information Technology (IT)

In 1997-98, CI&S developed a three-year strategic IT Plan and Reference Architecture to provide a road map for systems development related to the retail debt program. In parallel with the ongoing development and renewal of the original retail debt system foundation, CI&S started in 1997-98 to investigate emerging technologies such as electronic commerce, as noted in the discussion on new methods of distribution.

In addition to completing the first phase of the Direct Retail System (DRS) – the system supporting the New Canada Payroll Savings program – the Bank of Canada continued the systems development related to the first phase of the new Retail Debt Management System (RDMS) – scheduled for completion in June 1998. Together with the functionality of the DRS, RDMS – the central register of information for retail debt customers and their holdings – will provide the system infrastructure for quickly and cost-efficiently issuing, servicing and retiring retail debt products as we move forward to the new millennium.

Market-based compensation

In 1997-98, CI&S negotiated a new compensation package with its sales agents. The new structure, based on market practice, promotes both asset retention and cost effectiveness to the government. Essentially, sales agents are now compensated based on the basis of how long the customer holds the bond.

In addition, CI&S introduced a variable performance-based component in the remuneration package for CI&S' current Canada Payroll Savings sales force, again to promote performance and cost efficiencies.

Cost-effective marketing programs

In the last two years, CI&S continued to move from a traditional marketing approach where each sales period required the invention of new themes and promotional materials, to a more integrated approach with continuous themes that can be used for an extended sales period. This allows the Agency to promote its products and build longer-term customer awareness without incurring large marketing budget increases.

In 1996-97, the Agency launched the first new retail debt product in 50 years – the Canada RRSP Bond – and ran two advertising campaigns while remaining within its approved budget through streamlining and a reallocation among expenditure items. In 1997-98, marketing expenses were increased marginally (+\$1.5 million) to extend the sales period from three weeks in 1996-97 to four months in 1997-98, and to build on brand equity.

The Agency continuously aims to increase the use of unpaid media – such as the participation of CI&S' CEO in media opportunities and events such as the first ever Canada Payroll Savings CEO luncheon hosted by the Minister of Finance held in December 1997 on Parliament Hill.

Marketing efforts to communicate the website, a more efficient means of providing up-to-date information on CI&S products and services such as bond calculators, have met with great success, seeing the use of the website significantly increased.

Looking to the Future

As we complete this reflection on CI&S' first few years of operations, we look to the future where we see an era of declining debt and greater diversification within financial markets. CI&S will adhere to its mandate – having a reasonable share of the total federal debt held by individual Canadians – and continue to seek ways to promote access for all Canadians. By developing new and innovative products with greater flexibility, promoting the New Canada Payroll Savings plan and continuing to implement its Information Technology strategy, CI&S can approach the future with confidence.

Glossary

Key debt concepts

Public debt is the outstanding financial obligations of the Government of Canada, including both market and non-market debt.

Market debt is the portion of debt that is funded in the public markets and includes marketable bonds, Treasury bills, non-marketable retail debt (primarily Canada Savings Bonds), foreign-currency denominated bonds and bills, and bonds issued to the Canada Pension Plan.

Non-market debt includes the government's internal debt which is for the most part federal public sector pension liabilities and the government's current liabilities (such as accounts payable, accrued liabilities, interest and payment of matured debt).

Retail debt includes those Government of Canada securities held by individual Canadians. There are two principal categories: non-marketable securities which include Canada Savings Bonds and Canada Premium Bonds (formerly Canada RRSP Bonds) and marketable securities which include Real Return Bonds, marketable bonds and Treasury bills.

Canada Investment and Savings' Product Line

CI&S provides two non-marketable investment products: the original Canada Savings Bond (CSB) and Canada Premium Bond (CPB) – formerly known as the Canada RRSP Bond – which offers a higher interest rate than the CSB on sale at the same time but is cashable only once a year.

These investment products can be held in specially designed no-fee registered plans, like The Canada RSP, for accumulating savings for retirement, and The Canada RIF for providing a regular income with those savings.

Canada Savings Bonds

Introduced in 1946, Canada Savings Bonds (CSBs) provide Canadians with a safe and secure way to invest and save.

Canadians can purchase CSBs in two forms – Regular Interest Bonds, which pay annual interest by direct deposit into a chequing or savings account or by cheque, and Compound Interest Bonds, on which interest accumulates and is compounded annually until redeemed or until maturity.

Both types of bonds are available for over-the-counter purchase. Only the Compound Interest Bond is available for the RRSP or RRIF option or through Canada Payroll Savings, a means for purchasing CSBs by periodic payroll deduction that is offered to employees of participating companies.

CSBs can be purchased by all residents of Canada.

Key Features of CSBs

- *Minimum guaranteed interest rates.* CSBs earn minimum guaranteed annual interest rates for the specified series of bonds that will be increased if market conditions warrant, but will never fall below their posted rates for the specified period.

- *Cashable any time.* CSBs are cashable at any time for their full face value, plus interest earned to the first of the month. No interest is paid if CSBs are cashed within three months of the issue date or for a portion of a month.
- *Security.* Both the CSBs' principal and interest are fully guaranteed by the Government of Canada.
- *Easy to buy.* CSBs are available where individuals bank, invest or work. Compound Interest Bonds are offered in denominations as low as \$100, while Regular Interest Bonds are available starting at \$300. The minimum purchase for the RRSP or RRIF option is \$500. The maximum purchase limit is \$200,000 per series and per registration.
- *Flexibility.* This product is available as a Regular Interest Bond or as a Compound Interest Bond.
- *Direct deposit convenience.* The interest payments on Regular Interest Bonds can be deposited directly into an individual's savings or chequing accounts.
- *No fees.* Unlike most other investments today, there are no acquisition, administration, transfer or redemption fees.

Canada Premium Bonds

(formerly known as the Canada RRSP Bonds)

Canada Premium Bonds have the same general features that Canadians have come to expect from original Canada Savings Bonds – they're safe and secure, easy to buy, convenient, and have no extra fees. For those looking for a higher rate of interest, and who do not require the instant cashability of a CSB, this is an ideal product.

Key Features of Canada Premium Bonds

- *Higher returns.* The Canada Premium Bond offers higher interest rates than the original Canada Savings Bond on sale at the same time.
- *Cashability.* The Canada Premium Bond is cashable once a year on its anniversary date and during the 30 days thereafter.
- *Flexibility.* This product is available as a Regular Interest Bond or as a Compound Interest Bond.
- *Security.* The Canada Premium Bond provides a full guarantee of principal and interest by the Government of Canada.
- *No fees.* Unlike most other investments today, there are no acquisition, administration, transfer or redemption fees.

RRSP and RRIF options are also available for both products. There are two no-fee plans available to hold your Canada Savings Bond and Canada Premium Bond investments – The Canada RSP and The Canada RIF.

Both CSBs and CPBs can also be held within Self-Directed RRSPs and RRIFs.

The Canada RSP

The Canada RSP is a plan to help Canadians save for their retirement by allowing them to conveniently purchase CSBs and Canada Premium Bonds directly in an RSP. This plan allows individuals to take advantage of the RSP tax deduction when filing income tax, while still benefiting from bonds with attractive interest rates and the Government of Canada guarantee.

The Canada RIF

The Canada RIF is a plan that converts proceeds in a retirement savings plan into retirement income. It, too, allows Canadians to benefit from the interest rates guaranteed by the Government of Canada.

A RIF is designed to provide a regular retirement income over an individual's lifetime or until all retirement savings are paid out. A RIF allows an individual's savings to retain their tax sheltered status until they are withdrawn, while allowing control over the timing and amount of the withdrawals (subject to an annual minimum amount that is required to be withdrawn).

Additionally, investors can generally purchase the following three marketable investments through an investment dealer or financial institutions.

Marketable Bonds

Marketable Government of Canada Bonds are usually issued for terms of more than one year and have fixed semi-annual interest payments. The bonds can be bought and sold at market prices that vary from day to day. They can be purchased or sold at either a premium or a discount to the face value of the bond, depending on interest rates.

These bonds can be found in the marketplace with remaining terms to maturity ranging from one month to 30 years.

Treasury Bills

Treasury bills are marketable securities issued periodically with terms of 98 days, six months, and one year. Treasury bills are usually sold at a discount to the principal amount and mature to the face value of the bill. Like marketable bonds, they can be bought and sold at market prices that vary day to day.

Real Return Bonds

This product features fixed, semi-annual interest payments, adjusted in relation to the Consumer Price Index (CPI) for Canada. These bonds are stable and protect against inflation over the long term. They can be bought and sold at market prices, which vary according to changes in real yields and fluctuations in the CPI.

avant leur échéance, mais elles peuvent être achetées et vendues aux prix du marché qui varient quotidiennement. Elles peuvent être achetées ou vendues moyennant une prime ou un escompte par rapport à leur valeur nominale, selon les taux d'intérêt. Il existe sur le marché des obligations dont l'échéance varie entre un mois et 30 ans.

Bons du Trésor

Les bons du Trésor sont des titres négociables émis périodiquement avec des échéances de 98 jours, six mois et un an. Les bons du Trésor sont habituellement vendus moyennant un escompte par rapport au capital, et leur valeur à l'échéance correspond à leur valeur nominale. Comme pour les obligations négociables, ces titres peuvent être achetées et vendus aux prix du marché qui varient quotidiennement.

Obligations à rendement réel

Le rendement de ce produit se présente sous forme de paiement fixe d'intérêt semestriel, et il est redressé en fonction de l'indice des prix à la consommation (IPC) pour le Canada. Ces obligations sont stables et offrent une protection contre l'inflation à long terme. Elles peuvent être achetées et vendues aux prix du marché qui varient en fonction de l'évolution des rendements réels et des fluctuations de l'IPC.

Principales caractéristiques des Obligations à prime du Canada

- *Rendement supérieur.* L'Obligation à prime du Canada offre des taux d'intérêt supérieurs à ceux de l'Obligation d'épargne du Canada traditionnelle.

- *Encaissement.* L'Obligation à prime du Canada est encaissable une fois l'an à la date anniversaire de l'émission et dans les 30 jours qui suivent cette date.
- *Souplesse.* Le produit est offert à titre d'obligation à intérêt régulier et d'obligation à intérêt composé.

- *Placement sûr.* Le gouvernement du Canada garantit totalement le capital et les intérêts de l'Obligation à prime du Canada.

- *Aucuns frais.* Contrairement à la plupart des placements offerts de nos jours, elle ne comporte aucuns frais d'acquisition, d'administration, de transfert ou de rachat.

Les options REER et FEER sont également offertes pour les deux produits. Il existe deux régimes sans frais pour placer vos Obligations d'épargne du Canada et vos Obligations à prime du Canada. Il s'agit du RER du Canada et du FRR du Canada.

Les OEC et les OPC peuvent également être détenues dans des REER et des FEER autoportés.

Le RER du Canada

Le RER du Canada aide les Canadiens à épargner pour leur retraite en leur permettant d'acheter facilement des OEC et des Obligations à prime du Canada et de les verser directement à un REER. Le régime permet aux particuliers de bénéficier du report d'impôt lié aux REER lorsqu'ils produisent leur déclaration de revenus tout en

Obligations négociables

Les obligations négociables du gouvernement du Canada ont ordinairement une échéance supérieure à un an, et prévoient un paiement d'intérêt fixe semestriel. Elles ne peuvent être encaissées

Le FRR du Canada convertit en revenu de retraite le produit d'un régime d'épargne-retraite. Il permet également aux Canadiens de profiter des taux d'intérêt garantis par le gouvernement du Canada. Le FRR procure un revenu de retraite régulier la vie durant d'un particulier ou jusqu'à l'épuisement de son épargne-retraite. L'épargne conserve son statut d'exonération d'impôt jusqu'à son encaissement, et le particulier peut décider du moment et du montant des retrais (sous réserve d'un retrait annuel minimum). En outre, les investisseurs achètent généralement les trois titres négociables ci-après par l'entremise d'un courtier en valeurs mobilières ou d'un établissement financier.

Le FRR du Canada

du Canada.

droit à l'option REER ou FERR ou est offerte par le truchement d'Épargne-Salaire Canada, un mode de retenues périodiques sur le salaire dont peuvent bénéficier les salariés des entreprises participantes.

Tout résident du Canada peut acheter des OEC.

Principales caractéristiques des OEC

- *Taux d'intérêt minimums garantis.* Les OEC sont assorties de taux d'intérêt annuels minimums garantis pour les émissions en cause, lesquels taux sont majorés lorsque la conjoncture du marché le justifie, mais ne tomberont jamais au-dessous des taux annoncés pour la période visée.

- *Encaissables en tout temps.* Les OEC peuvent être encaissées en tout temps à leur pleine valeur nominale, plus les intérêts courus au premier jour du mois. Aucun intérêt n'est versé pour des mois partiels ou en cas d'encaissement dans les trois mois suivant l'émission.

- *Placement sûr.* Le capital et les intérêts des OEC sont entièrement garantis par le gouvernement du Canada.

- *Facilité d'achat.* Les particuliers peuvent acheter les OEC là où ils effectuent leurs transactions bancaires ou financières ou à leur lieu de travail. Les obligations à intérêt composé sont offertes en différentes coupures à partir d'aussi peu que 100 \$, alors que les obligations à intérêt régulier sont vendues en coupures minimales de 300 \$. La souscription minimale pour l'option REER ou FERR est de 500 \$. Le plafond de souscription est établi à 200 000 \$ par émission et par type d'immatriculation.

- *Souplesse.* Le produit est offert à titre d'obligation à intérêt régulier et d'obligation à intérêt composé.

Obligations à prime du Canada

(anciennement appelées obligations REER du Canada) Les Obligations à prime du Canada (OPC), présentent les caractéristiques générales que les Canadiens attendent des OEC traditionnelles – sûreté, facilité d'achat, commodité et aucuns frais supplémentaires. Ceux qui désirent obtenir un taux d'intérêt supérieur sur un titre non encaissable en tout temps contrairement aux OEC, trouveront que l'Obligation à prime du Canada constitue le titre par excellence.

- *Avantage du virement automatique.* Les intérêts courus sur les obligations à intérêt régulier peuvent être virés directement sur le compte d'épargne ou le compte-chèques du particulier.
- *Aucuns frais.* Contrairement à la plupart des placements offerts de nos jours, les obligations ne comportent aucuns frais d'acquisition, d'administration, de transfert ou de rachat.

Glossaire

Concepts clés relatifs à la dette

La *dette publique* désigne l'encours des obligations financières du gouvernement du Canada, ce qui comprend la dette contractée sur le marché et la dette interne.

La *dette interne* désigne la dette intérieure du gouvernement, qui comprend principalement les engagements au titre des régimes de retraite du secteur public fédéral, le passif à court terme du gouvernement (comptes créditeurs, charges à payer, intérêts et paiement de la dette échue).

La *dette contractée sur le marché* est la partie de la dette financée sur les marchés publics : elle comprend les obligations négociables, les bons du Trésor, les titres non négociables vendus sur le marché de détail (essentiellement les Obligations d'épargne du Canada), les bons et obligations libellés en devises, ainsi que les émissions d'obligations en faveur du Régime de pensions du Canada.

Les *titres vendus sur le marché de détail* comprennent les titres du gouvernement du Canada que détiennent les particuliers canadiens. On en retrouve deux catégories principales : les titres non négociables, dont les Obligations d'épargne du Canada et les Obligations à prime du Canada (anciennement les obligations RFR du Canada) et les titres négociables dont les Obligations à rendement réel, les obligations négociables et les bons du Trésor.

Gamme de produits de Placements Épargne Canada

PEC offre deux produits de placement non négociables : l'Obligation d'épargne du Canada (OEC) traditionnelle et l'Obligation à prime du Canada (OPC) – anciennement

Les deux types d'obligations sont offerts en vente hors cote. Seule l'obligation à intérêt composé donne

ou l'échéance. L'intérêt s'accumule et est composé annuellement jusqu'à l'encaissement à intérêt composé, sur lesquelles versées par chèques, et les obligations d'épargne ou un compte-chèques ou déposés directement dans un compte rapportent des intérêts annuels des OEC sous deux formes : les obligations à intérêt régulier, qui Les Canadiens peuvent souscrire des OEC sous deux formes : les obligations à intérêt régulier, qui rapportent des intérêts annuels déposés directement dans un compte d'épargne ou un compte-chèques ou versées par chèques, et les obligations à intérêt composé, sur lesquelles L'intérêt s'accumule et est composé annuellement jusqu'à l'encaissement ou l'échéance.

Obligations d'épargne du Canada

Lancées en 1946, les Obligations d'épargne du Canada (OEC) offrent aux Canadiens un moyen sûr et prudent d'investir et d'épargner. Les Canadiens peuvent souscrire des OEC sous deux formes : les obligations à intérêt régulier, qui rapportent des intérêts annuels déposés directement dans un compte d'épargne ou un compte-chèques ou versées par chèques, et les obligations à intérêt composé, sur lesquelles L'intérêt s'accumule et est composé annuellement jusqu'à l'encaissement ou l'échéance.

L'obligation RFR du Canada – dont

le rendement est supérieur à celui de l'OEC lors du rachat, mais qui ne peut être encaissée qu'une fois l'an.

Ces produits de placement peuvent être détenus dans des régimes

enregistrés sans frais spécialement conçus comme le RFR du Canada, aux fins de l'épargne-retraite, et le FRR du Canada, aux fins de la

prestation d'un revenu périodique à partir de cette épargne.

Lancées en 1946, les Obligations d'épargne du Canada (OEC) offrent

aux Canadiens un moyen sûr et prudent d'investir et d'épargner.

Les Canadiens peuvent souscrire des OEC sous deux formes : les obligations à intérêt régulier, qui

rapportent des intérêts annuels déposés directement dans un compte d'épargne ou un compte-chèques ou

versées par chèques, et les obligations à intérêt composé, sur lesquelles L'intérêt s'accumule et est composé annuellement jusqu'à l'encaissement

ou l'échéance. Les deux types d'obligations sont offerts en vente hors cote. Seule l'obligation à intérêt composé donne

commercialisation ont augmenté légèrement (1,5 million de dollars) afin d'appuyer le prolongement de la campagne, qui est passée de trois semaines en 1996-1997 à quatre mois en 1997-1998, et d'exploiter le capital marque.

PFC cherche constamment à profiter davantage des événements médiatiques sans frais, comme la participation de la présidente-directrice générale à des occasions et événements présentés par les médias. Tel a été le cas du premier déjeuner des PDG promoteurs d'Epargne-Salair Canada parrainé par le ministre des Finances, qui a eu lieu sur la Colline parlementaire en décembre 1997.

Les efforts de commercialisation visant à faire connaître le site Web – un mécanisme plus efficace de fourniture de données à jour sur les produits de PFC et de prestation de services tels que les calculateurs des obligations – ont été couronnés de succès, comme en fait foi le plus grand achalandage constaté dans notre site Internet.

Vers l'avenir

Mettons un terme à notre réflexion sur les premières années de fonctionnement de PFC et tournons-nous vers l'avenir, qui sera marquée par la réduction de la dette et une plus grande diversification sur les marchés financiers. PFC continuera de s'acquitter de son mandat, soit de faire en sorte que les particuliers du Canada détiennent une part raisonnable de la dette fédérale totale, et de chercher des moyens de favoriser l'accès à ses produits pour l'ensemble de la population canadienne. En élaborant des produits nouveaux et novateurs, en assurant une plus grande souplesse, en faisant la promotion du nouveau programme Epargne-Salair Canada et en poursuivant les efforts de mise en œuvre de la stratégie de technologie de l'information, PFC pourra envisager l'avenir en toute confiance.

Technologie de l'information (TI)

En 1997-1998, PEC a élaboré un plan stratégique triennal de TI et une architecture de référence pour orienter l'élaboration des systèmes associés au programme de titres au détail. Parallèlement à ces efforts constants d'élaboration et de renouvellement du fondement du système initial de placement des titres de détail, PEC a commencé en 1997-1998 à analyser des technologies nouvelles comme le commerce électronique, ainsi qu'il a été mentionné dans la section sur les nouvelles méthodes de distribution.

En plus d'avoir achevé la première étape du système de vente directe au détail, qui vient appuyer le programme Épargne-Salair Canada renouvelé, la Banque du Canada a poursuivi l'élaboration des systèmes liés à la première phase du nouveau Système de gestion des titres au détail; les travaux devaient être terminés en juin 1998. Ensemble, le SVD et le SGTD (le registre central de données sur les propriétaires de titres au détail et sur leur portefeuille) procureront l'infrastructure informatique qui permettra, avec rapidité et rentabilité, d'émettre et de racheter les titres au détail et de payer les frais de service à leur égard, à l'aube du nouveau millénaire.

Rémunération fondée sur le marché

En 1997-1998, PEC a négocié une nouvelle rémunération avec ses agents vendeurs autorisés. La nouvelle structure, fondée sur la pratique en vigueur sur le marché, favorise la conservation de l'actif et assure la rentabilité pour le gouvernement. Dans les grandes lignes, les agents vendeurs autorisés sont maintenant rémunérés en fonction de la durée de conservation de l'obligation par le client.

En 1996-1997, PEC a lancé son premier nouveau produit de placement de détail en 50 ans – l'obligation RFFR du Canada – et tenu deux campagnes de publicité sans dépasser le budget approuvé. Pour ce faire, il a rationalisé les activités et réattribué les articles de dépenses. En 1997-1998, les dépenses de

De plus, PEC a ajouté un volet variable fondé sur le rendement à la rémunération qu'il offre à son personnel de vente des obligations dans le cadre du programme Épargne-Salair Canada afin d'accroître le rendement et de rentabiliser les coûts.

Programmes de commercialisation rentables

Au cours des deux dernières années, PEC a délaissé l'approche traditionnelle de commercialisation exigeant l'adoption de nouveaux thèmes et la conception de nouveaux matériaux de promotion pour chaque période de souscription en faveur d'une approche plus unifiée à thèmes continus utilisés pendant des périodes de souscription prolongées. Il a ainsi pu promouvoir ses produits et sensibiliser à long terme les clients, sans augmentation appréciable de son budget de commercialisation.

Gestion budgétaire

PFC a continué de gérer ses opérations en respectant le budget approuvé. En 1997-1998, les dépenses réelles se sont chiffrées à 126,6 millions de dollars contre des dépenses prévues de 133,0 millions. Il est à noter qu'au cours de l'exercice 1997-1998 PFC commençait à engager des frais financiers non récurrents pour améliorer et repenser les principaux systèmes de technologie de l'information (TI) appuyant le programme de placement de titres sur le marché de détail. Ces investissements auront pour effet de rentabiliser les opérations et de générer des économies. Les investissements dans les secteurs technologiques clés comprennent entre autres l'achèvement de toutes les étapes prévues d'élaboration de deux grands systèmes – le Système de vente directe au détail (SVD), système lié à l'épargne-salaire, et le Système de gestion des titres au détail (SGTD), système lié aux OEC.

Placements Épargne Canada

Ventilation des dépenses, 1997-1998



(1) Les frais de marketing suivants ont été prévus : campagne de publicité automnale pour les OEC : 5,3 millions, campagne de publicité hivernale pour les REER : 3,2 millions, tempête de verglas 0,5 million et Programme de continuité : 1,6 million.

(2) En raison des modifications apportées à la Loi sur la Banque du Canada, la Banque du Canada a commencé, en juin 1997, à recouvrer le montant intégral des coûts de fonctionnement du programme de placement des titres de détail et des nouvelles initiatives, y compris les investissements technologiques liés au système de de retenues sur salaire, d'autres frais de développement de système et d'administration se rapportant au régime enregistré d'épargne-retraite et au fonds enregistré de revenu de retraite (ex. : les frais de la compagnie Trust CIBC Mellon).

(3) La rémunération de l'équipe de vente, les commissions et les droits de remboursement sont fondés sur une estimation et comprennent la valeur comptable nette des commissions de ventes des années antérieures.

Nouveaux modes de distribution et nouvelles formes d'immaturation

Des efforts constants de stimulation des ventes directes sont déployés. D'abord, grâce à un nouveau programme de commercialisation directe, *OEC C'est parti* lancé en 1996, puis au programme *REER C'est parti* en 1997, les Canadiens ont pu acheter des obligations directement de la Banque du Canada. De plus, les formulaires de souscription sont offerts sur support électronique à partir de notre site Web. Si, pour l'instant, les ventes directes par le truchement de ces canaux demeurent modestes, les Canadiens apprécieront de plus en plus les avantages de cette méthode d'accès quand ils se familiariseront avec les nouveaux modes d'achat de placements et d'obligations. C'est pourquoi PFC s'attend à étendre ces efforts directs à l'avenir. Les ventes par l'entremise de tiers constitueront un autre secteur d'expansion possible lorsque les pratiques de commerce téléphonique, électronique et par Internet seront devenues monnaie courante dans le secteur des services financiers.

Conjointement aux efforts permanents pour améliorer l'accès à ses produits, PFC autorise maintenant un plus grand nombre d'immaturations possibles. Ainsi, les obligations peuvent dorénavant être immatriculées au nom d'un REER, d'un FERR, d'un organisme de bienfaisance et d'un propriétaire unique, pour ne nommer que ceux-ci. Enfin, les sommes maximales permises pour chaque type d'immaturation dans une émission donnée ont été majorées, et le plafond des OEC et des obligations REER du Canada est passé de 100 000 \$ à 200 000 \$.

Rentabiliser les opérations

Soucieux de favoriser l'innovation dans l'exécution du travail, PFC a encouragé le lancement de programmes pilotes, la tenue d'essais de mise en service et d'expériences, ce qui exige souvent la remise en question de vieilles pratiques ayant fait leurs preuves. Grâce à un programme actif d'études du marché, nous avons recueilli les données clés qui nous ont permis de lancer nombre d'initiatives et obtenu des moyens de mesurer le succès ou l'échec des éléments. En incitant les employés à « tenter leur chance », nous avons connu plusieurs réussites, notamment dans le cadre du projet pilote pour le nouveau programme d'épargne sur le salaire. D'autres expériences, comme l'élargissement de la distribution par l'entremise de Postes Canada, ont connu un succès plus modeste.

Pour s'acquitter de son mandat et atteindre les objectifs fixés au cours des deux dernières années, PFC a joint ses efforts à ceux de la Banque du Canada afin de réduire à la fois les coûts fixes contrôlables et les coûts variables. En outre, il a investi dans des secteurs technologiques clés.

en plus dominé par des entreprises offrant d'autres formes de régimes d'épargne attrayants inscrits en compte, visant tout particulièrement le marché des REER collectifs.

Pour s'adapter à ces changements du marché et améliorer les processus de retenues sur salaire, le programme

Épargne-Salaire Canada vient récemment de se renouveler. Il est devenu plus accessible aux Canadiens et a réduit la

charge de travail des employeurs. Les employeurs ont réalisé des économies sur le plan administratif d'au plus

70 p. 100 grâce au nouveau projet pilote lancé en 1996. La mise en oeuvre du nouveau programme a commencé

en 1997 et se poursuivra au cours des prochaines années. Les employés bénéficient des rapports directs avec PFC

pour nombre de questions administratives. À titre d'exemple, ils peuvent dorénavant savoir à combien

s'élève le solde de leur compte d'épargne-salaire en composant un numéro d'inturbain gratuit. Par le passé,

ils ne pouvaient obtenir ces renseignements qu'une fois les obligations entièrement payées.

Campagne de souscription prolongée... et choix plus nombreux

PFC n'a cessé de prolonger sa campagne de souscription pour donner à tous plus de temps pour acheter des obligations. En 1997-1998, les Canadiens ont disposé de quatre mois environ pendant l'année pour les acheter, ce qui est une amélioration marquée par rapport à la période traditionnelle de trois semaines à l'automne qui a été la norme pendant près de 50 ans. Les Canadiens ont fait savoir qu'ils aimeraient se procurer en tout temps les OEC. Les efforts de distribution déployés par PFC visent précisément à répondre à ces exigences.

D'autre part, PFC s'applique à diversifier sa gamme de produits. En lançant un deuxième nouveau produit, PFC offre aux Canadiens le choix entre deux produits vendus simultanément. Il fait ainsi d'une pierre deux coups : il diversifie les options tout en prolongeant la période de disponibilité.

Nouveaux agents vendeurs autorisés

PFC poursuit ses efforts d'élargissement de la distribution de ses produits de concert avec l'équipe actuelle d'agents vendeurs autorisés afin d'améliorer les rapports et de fournir un meilleur accès au marché. En même temps, PFC incite les institutions financières compétentes à

devenir agents vendeurs autorisés. Il fait également porter ses efforts vers l'élargissement de la catégorie des sous-agents, c'est-à-dire ceux qui ne satisfont pas aux exigences fixées pour les agents vendeurs autorisés, afin de les encourager à s'associer à un agent vendeur autorisé. Ces efforts ont permis d'augmenter le nombre de nouveaux sous-agents.

épargner, tandis que les employeurs peuvent commander, à faible coût, un produit de placement pratique et concurrentiel qui profite

à l'économie du pays tout en incitant les Canadiens à épargner davantage. Épargne-Salaire Canada est le plus important programme d'épargne

automatique au Canada auquel 15 000 employeurs et environ un million de Canadiens. Depuis la

création du programme, il y plus de 50 ans dans le cadre des efforts de remboursement de la dette de

guerre, les Canadiens ont acheté plus de 40 milliards de dollars d'Obligations d'épargne du Canada

par son entremise. Malgré le fort taux d'acceptation du programme de retenues sur salaire chez les employés, les ventes à ce

chapitre ont chuté d'environ 7 p. 100 par année au cours des sept dernières années. Les processus complexes et les systèmes opérationnels requis pour mettre en œuvre les campagnes annuelles de souscription dans les entreprises participantes ont contribué au recul des ventes au même titre que le décrochage d'entreprises et leur défection en faveur de concurrents sur un marché de plus

vocable, Obligations à prime du Canada, elles peuvent, depuis l'automne 1998, être achetées au comptant en dehors d'un régime enregistré.

À la fin de 1997, PEC a de nouveau tenté d'élargir la clientèle des obligations en instaurant le Fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) dans lequel des OEC ou des obligations RRR du Canada pouvaient être détenues. Ainsi, il cherchait également à répondre à la demande de produits satisfaisant aux exigences des retraités. Le FERR assure un revenu de retraite régulier et permet au retraité de maintenir le statut d'exonération de l'impôt de son épargne-retraite tant qu'elle y est déposée. (Pour plus de détails, se référer aux caractéristiques du FRR du Canada dans le Glossaire – page 18.)

Améliorer l'accès

Conjointement à ses efforts permanents en vue d'améliorer l'approvisionnement, PEC a tenté activement de faciliter l'accès à ses produits et d'en renforcer la demande en lançant nombre d'initiatives. En plus des améliorations apportées à ses produits, PEC a mis au point une nouvelle stratégie de distribution comportant un régime modernisé de retenues sur salaire, de plus longues campagnes de souscription, de nouveaux agents vendeurs autorisés, de nouveaux modes de distribution et de nouvelles méthodes d'immatriculation.

Épargne-Salaire Canada nouveau genre

Le mode d'épargne-salaire est la fondation sur laquelle repose la stratégie commerciale de PEC; grâce à Épargne-Salaire Canada, les Canadiens peuvent souscrire des Obligations d'épargne du Canada à leur lieu de travail. Les employés disposent ainsi d'un moyen simple pour

La stratégie de changement : offrir de nouveaux produits, améliorer l'accès et rentabiliser les opérations

PEC a été créé pour mettre au point des titres au détail nouveaux et rentables afin de diversifier le portefeuille de la dette détenue sur le marché de détail. Pour ce faire, PEC a mis au point de nouveaux produits, amélioré l'accès aux produits nouveaux et existants et accru sa propre rentabilité sur le plan de la gestion et de l'administration.

De nouveaux produits conformes aux nouveaux besoins de l'époque

Ajouter de la valeur aux produits existants

La première Obligation d'épargne du Canada a été lancée voilà plus de cinquante ans (en 1946) pour remplacer les obligations de la Victoire émises pendant la guerre. Il devenait évident qu'il fallait modifier et améliorer un instrument financier conçu dans les années 40 pour le rendre au goût du jour. PEC a commencé, il y a de cela plusieurs années, par améliorer l'OEC en instaurant le facteur d'indexation sur trois ans, puis a poursuivi en étendant le plus possible, compte tenu de la courbe de rendement, l'échéance de l'obligation de manière à garantir aux propriétaires d'obligations un rendement maximum à un taux nominal très faible. Par la suite, PEC a amélioré l'OEC en lançant l'option REER en 1995 – l'OEC-REER – qui pour la première fois permettait aux particuliers d'acheter directement des OEC à titre de REER sans avoir à souscrire un régime autogéré ou à verser des droits. Peu après, il lançait un programme grâce auquel les propriétaires d'obligations pouvaient transférer sans frais dans un REER les OEC qu'ils détenaient, de sorte que des cotisations pouvaient être versées à un REER sans de nouveaux déboursés en espèces. Ces deux initiatives ont caractérisé les tout premiers efforts de PEC sur le marché

des REER et ont préparé le terrain pour un nouveau produit. **Premier nouveau titre au détail**

Dans le cadre de sa stratégie de changement, PEC a lancé l'obligation REER du Canada, le premier nouveau titre au détail de l'État en cinquante ans, qui visait un segment cle du marché, le segment de l'épargne aux fins de la retraite, que l'OEC courante n'arrivait pas à satisfaire entièrement. Ces obligations se démarquaient des autres produits offerts tant par leur nature que par leur date de lancement sur le marché de détail (février 1997). Les obligations REER du Canada ont été créées à titre de REER détenu directement et offrant un taux d'intérêt plus élevé que les OEC classiques en échange d'une moins grande facilité d'encaissement (elles ne pouvaient être encaissées qu'une fois l'an, à la date anniversaire). En outre, comme des certificats n'étaient pas émis à leur égard (contrairement aux OEC traditionnelles), elles n'étaient pas limitées à des valeurs nominales déterminées d'avance. Au départ, elles ont été conçues en tant que produit disponible uniquement à titre de REER, mais elles ont depuis été rebaptisées. Sous leur nouveau

marchés de détail a été freinée et que nous avons réussi à conserver une part raisonnable de la dette contractée sur les marchés. À la fin de l'exercice 1997-1998, la dette fédérale détenue sur les marchés de détail s'élevait à environ 22 p. 100 d'un encours total des titres au détail de près de 101 milliards de dollars, ce qui prouve que PEC a réussi à atteindre le premier objectif qu'il s'était fixé, de titres au détail.

à savoir freiner la baisse de la part de ces titres qui, au milieu des années 80, avoisinait 33 p. 100. Le tableau ci-après décrit les composantes et l'état du portefeuille de titres au détail.

Composantes et état du portefeuille de titres au détail au 31 mars 1998

Ce tableau illustre deux composantes principales du portefeuille de titres au détail : les titres non négociables (essentiellement les Obligations d'épargne du Canada) et les titres négociables détenus par les particuliers canadiens (obligations négociables et bons du Trésor). Il s'agit d'élargir la base d'investisseurs et garder une part raisonnable de la dette fédérale en titres d'emprunt.

(avoirs de titres de créance en milliards de dollars)

Réels 1997-1998	Total des titres non négociables (1)	Total des titres négociables (2)	Total des titres au détail du gouvernement du Canada	Total de la dette du gouvernement du Canada contractée sur le marché (3)	Total des titres au détail en pourcentage de la dette totale du gouvernement du Canada	Ventes :	Total des ventes brutes de titres au détail non négociables
30,7	69,8	100,5	467,3	22 %			4,9 \$

(1) Comprend les Obligations à prime du Canada et les Obligations d'épargne du Canada, y compris les avoirs fédéraux.

(2) Les titres négociables directs s'entendent des titres négociables du gouvernement du Canada détenus directement par des particuliers, la plupart desquels représentent des obligations négociables et des bons du Trésor vendus par des intermédiaires. Les titres négociables indirects désignent les titres négociables du gouvernement du Canada que les particuliers détiennent indirectement par l'entremise de fonds communs de placement. Les obligations à coupon font également partie de cette catégorie.

(3) La dette publique comprend la dette contractée sur le marché et la dette interne :

- la dette contractée sur le marché représente la partie de la dette financée sur les marchés publics et comprend les obligations négociables, les bons du Trésor, les titres vendus sur le marché de détail, notamment les Obligations d'épargne du Canada, les obligations et bons libellés en devises ainsi que les obligations émises en faveur du Régime de pensions du Canada;
- la dette interne comprend la dette intérieure du gouvernement qui représente principalement les engagements au titre des régimes de retraite du secteur public fédéral et le passif à court terme du gouvernement (comptes créditeurs, charges à payer, intérêts et paiement de la dette échue).

Création de Placements Épargne Canada

Dans le budget fédéral déposé en février 1995, le ministre des Finances annonçait une nouvelle initiative pour répondre à l'érosion des titres fédéraux sur le marché de détail, comme les OEC. L'Agence canadienne de placement de titres au détail, qui est par la suite devenue Placements Épargne Canada, a été officiellement créée en 1995.

En septembre 1996, l'Agence, devenue Placements Épargne Canada, inaugurerait son siège social à Toronto afin de montrer non seulement qu'elle agissait à titre d'agent du gouvernement, mais aussi qu'elle constituait un participant de taille sur les marchés financiers et un partenaire des institutions financières. En octobre 1997, PEC obtint le statut d'organisme de service spécial permanent du ministère des Finances avec pour mission d'appliquer les meilleures pratiques commerciales dans la mesure du possible afin de relever le défi de gérer le plus grand programme de titres au détail du Canada.

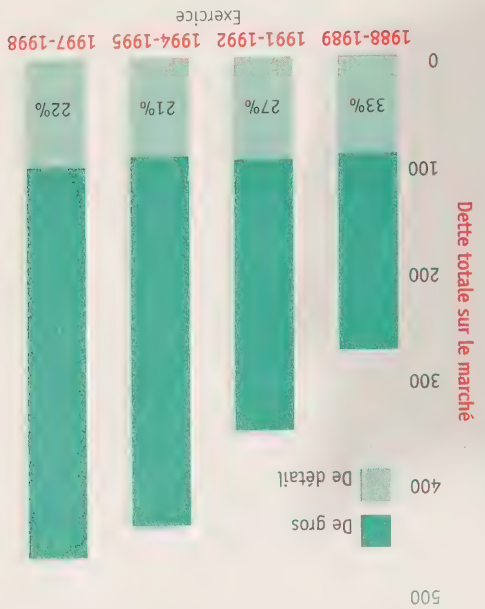
Aujourd'hui, PEC a su se prévaloir de l'expertise de professionnels clés des services financiers du secteur privé tout en conservant une structure hiérarchique au ministère des Finances. PEC peut compter sur les efforts d'un personnel de 18 personnes, dont certaines ont des compétences particulières dans les secteurs clés des services financiers, à savoir la commercialisation, la diffusion, la mise au point de produits et l'élaboration de normes de rendement en matière de prestation, finances, administration et exploitation. Les Services des titres gouvernementaux (STG), l'ancien Département de la dette publique (DDP), de la Banque du Canada offrent les systèmes opérationnels et de soutien.

Renverser la tendance : bâtir un meilleur avenir

PEC s'est fixé comme objectifs stratégiques la fourniture de nouveaux produits, l'amélioration de l'accès aux produits et la rentabilisation de ses opérations. Bref, l'organisme a été chargé d'élaborer, d'offrir et de vendre efficacement les titres de l'État. Certains indicateurs montrent que, malgré notre jeunesse, nous avons commencé à faire une différence. Il ressort de résultats préliminaires que l'érosion de la part de la dette totale détenue sur les

Dette du gouvernement du Canada contrainte sur le marché de détail et de gros

(en milliards de dollars)



Banque du Canada, en sa qualité d'agent financier, de s'occuper des opérations de la gestion de la dette, notamment de tenir les enchères de titres de l'État, émettre les titres d'emprunt, payer l'intérêt et emprunter sur les marchés de change.

C'est PFC qui s'acquitte de la gestion du volet des titres au détail de la dette fédérale contractée sur les marchés. À ce titre, il lui incombe d'atteindre l'objectif fondamental qui a été fixé en matière de gestion de la dette, à savoir obtenir un financement stable à faible coût grâce à l'élaboration et à la mise en oeuvre de programmes qui veillent à ce qu'une part raisonnable de la dette contractée sur les marchés soit détenue par un grand nombre de personnes qui, de préférence, constituent un échantillon le plus représentatif possible de la population canadienne.

contractée sur les marchés. Les gestionnaires de la dette fédérale sont maintenant confrontés au défi de gérer le programme de la dette dans un contexte de décroissance de la dette.

La dette fédérale brute comporte deux grandes composantes : la dette contractée sur les marchés et la dette interne. Cette dernière comprend les engagements au titre des régimes de retraite du secteur public fédéral et le passif à court terme du gouvernement (comptes créditeurs, charges à payer, intérêts et paiement de la dette échue). La dette intérieure se chiffrait à 175 milliards de dollars au 31 mars 1998.

La dette contractée sur les marchés est la partie de la dette financée sur les marchés publics : elle comprend les obligations négociables, les bons du Trésor, les titres non négociables vendus sur le marché de détail (essentiellement les Obligations d'épargne du Canada), les bons et obligations libelles en devises, ainsi que les émissions d'obligations en faveur du Régime de pensions du Canada. Au 31 mars 1998, elle se chiffrait à 467,3 milliards de dollars.

L'élimination du déficit au cours du dernier exercice et l'engagement envers les budgets équilibrés en 1998-1999 et 1999-2000 marquent une nouvelle époque en matière de gestion de la dette. Toutefois, le niveau de la dette demeure important, et les pratiques de gestion prudente commandent une certaine stabilité des coûts dans une gamme de scénarios économiques. Une des principales pratiques appliquées à cet égard consiste à veiller – grâce aux activités de PFC – à ce qu'une part raisonnable de la dette continue d'être détenue sur le marché de détail. Avant la création de PFC, le pourcentage de la dette fédérale détenue sur le marché de détail était en chute libre, en termes relatifs. Malgré la hausse de la dette totale

Les gestionnaires de la dette

contractée sur les marchés, la part des titres au détail est passée de 33 p. 100 à 21 p. 100 entre 1988 et 1995. Au cours de cette même période, les Obligations d'épargne du Canada, le mode d'épargne le mieux connu des Canadiens, avaient perdu près de 40 p. 100 de la part du marché des titres de détail. Aujourd'hui, l'investisseur canadien exige une plus grande souplesse et un meilleur rendement de ses placements dans des titres de l'État. Le gouvernement doit donc mettre au point des produits plus attrayants afin de conserver sa part d'un marché qui rétrécit.

Le ministère des Finances, en collaboration avec la Banque du Canada et l'organisme de placement des titres au détail du gouvernement, Placements Épargne Canada, gère la dette fédérale contractée sur les marchés.

Le ministère des Finances et la Banque du Canada, l'agent financier du gouvernement, ont formé un partenariat pour traiter de tous les volets de la gestion de la dette. Il incombe particulièrement à la

Le marché financier du Canada

es dernières années, le marché financier du Canada a connu une évolution fulgurante. Les faibles taux

d'intérêt et les besoins financiers changeants d'une population vieillissante constituent deux facteurs

importants de cette évolution. Les taux d'intérêt peu élevés ont stimulé l'économie et les marchés de titres à un tel

point que les Canadiens n'ont cessé de favoriser les avoirs financiers comme les actions et les obligations et de

délaissier les avoirs réels, comme les résidences. Toutefois, en raison des nouveaux besoins financiers, il a également

fallu se rendre à l'évidence que les Canadiens ne peuvent plus compter autant sur des placements prudents, à

revenu fixe. Dans un pareil contexte, les Canadiens se sont tournés vers les conseillers financiers, de même que

vers les fonds communs de placement et les actions afin de trouver des rendements supérieurs.

De l'avis des prévisionnistes de l'industrie, la croissance annuelle moyenne des avoirs financiers totaux devrait

se situer entre 5 et 6 p. 100 au cours de la prochaine

décennie, sur 1,3 billion de dollars, tandis qu'une

croissance plus faible sera enregistrée pour la catégorie des dépôts et des instruments à taux fixe, se situant à

environ 2 p. 100 par année.

Les investisseurs prennent des décisions financières plus éclairées et plus averties et s'attendent à beaucoup plus

des produits de placement. Depuis un certain nombre d'années, l'investisseur-éparagnant canadien s'est laissé

tenter par la possibilité de rendements supérieurs des instruments financiers concurrentiels, délaissant ainsi les

instruments plus conventionnels à taux fixe et à rendement plus modeste, dont les Obligations d'épargne

du Canada. Sur un marché à la hausse prolongé, ils ont fait fi, dans une large mesure, de l'élément de risque qui

caractérise les produits concurrentiels comme les fonds

Le marché de la dette fédérale au Canada

En 1997-1998, le gouvernement fédéral a enregistré son premier

excédent budgétaire depuis

1969-1970. Il a de plus, pour le

même exercice, réalisé un excédent financier de 12,7 milliards de dollars

(hors les opérations de change), en hausse par rapport à l'excédent de

1,3 milliard de dollars signalé en

1996-1997. L'expression « excédent financier » désigne les sommes que

le gouvernement n'a pas été tenu d'emprunter sur les marchés


financiers. De plus, comme il s'est également engagé à équilibrer le

budget des deux prochains exercices, le gouvernement demeurera en

position d'excédent financier net, ce qui lui permettra de rembourser

graduellement la dette qu'il a

Message de la présidente

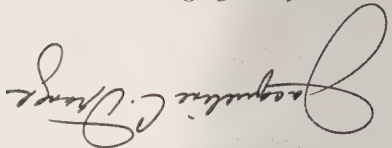
 Le premier rapport annuel présente les grandes lignes de l'évolution et de l'orientation de Placements

Epargne Canada. Notre organisme s'est vu confier le rôle de chef de file pour l'élaboration de la stratégie de placement de titres sur le marché de détail du gouvernement fédéral. Depuis 1995, année de sa création, l'infrastructure de PEC a évolué en fonction de la vision du gouvernement d'élargir la base d'investisseurs au Canada et de diversifier les titres d'emprunt. Bien que le rapport porte essentiellement sur l'exercice 1997-1998, il constitue pour nous la première occasion de nous pencher sur notre développement et notre transformation. Nos réalisations sont plus faciles à comprendre dans ce contexte historique.

Il y a quelques années à peine, le programme des titres sur le marché du détail se limitait à un seul produit : les obligations d'épargne du Canada (ou les OEC), dont la période de souscription durait trois semaines seulement par année. En élargissant notre gamme de produits et en améliorant notre système de livraison, nous avons réussi à freiner l'érosion des titres fédéraux détenus sur le marché de détail. Il est dorénavant possible de souscrire plusieurs formes différentes d'obligations pendant une période bien plus longue et par le truchement de beaucoup plus de canaux qu'auparavant. Des régimes enregistrés pour l'épargne-retraite ou le revenu après la retraite sont maintenant offerts aux Canadiens qui les désirent.

En très peu de temps, PEC a réalisé d'énormes progrès et réussi à se faire connaître sur le marché financier très encombré. Les premiers pas de ce périple vers le changement n'ont pas toujours été faciles. Je tiens à remercier les nombreuses personnes et organisations qui ont contribué à notre succès. Le ministère des Finances et la Banque du Canada nous ont assuré leur appui pendant ces années de formation. Nous avons bénéficié de la collaboration des institutions financières du Canada, qui constituent le lien essentiel entre nos produits et le grand public. Enfin, nous

avons pu compter sur la persévérance et le dévouement de nos employés de la première heure, à qui nous devons nos réalisations actuelles. À l'aube du nouveau millénaire, nous ne perdons pas de vue que les OEC ne représentent la première forme d'épargne pour nombre de Canadiens, qui en souscrivent par l'entremise de retenues sur leur salaire ou qui en reçoivent en cadeau. PEC veillera à ce que le mode d'épargne préféré des Canadiens préserve ses caractéristiques traditionnelles : égalité d'accès sans égard à la quantité d'obligations achetées, absence de droits et disponibilité dans toutes les régions du Canada. Nous nous efforcerons également d'offrir de meilleurs produits, d'accroître la demande et de donner un rendement solide à l'avenir. Nous sommes persuadés que notre organisme est bien positionné pour répondre aux attentes que le gouvernement du Canada fixe pour le bien de tous les Canadiens. J'ai hâte de vous présenter nos progrès soutenus dans notre prochain rapport.



Jacqueline C. Orange
Présidente-directrice générale

Mandat et objectifs stratégiques

Officiellement mis sur pied en septembre 1996, Placements Épargne Canada (PEC), anciennement l'Agence

canadienne de placement de titres au détail, a été créée dans le budget fédéral de 1995 en réponse à l'érosion des titres fédéraux sur le marché de détail, notamment les OFC. En octobre 1997, PEC est devenu un organisme de service spécial permanent du ministère des Finances.

Il incombe à PEC de gérer le plus vaste programme de placement de titres sur le marché de détail du pays et d'en élaborer la stratégie à long terme dans le cadre du

programme global de gestion de la dette du gouvernement du Canada. Plus précisément, le mandat de PEC consiste à participer à l'élaboration de la stratégie du gouvernement

en matière de titres d'emprunt, à aider le gouvernement fédéral à financer la dette publique en gérant le programme de placement de titres sur le marché de détail et à concevoir de nouveaux titres avantageux sur le plan coût-efficacité

en vue de diversifier le portefeuille de titres au détail.

Ce document constitue le premier rapport annuel de PEC. Il résume les progrès que nous avons réalisés dans la mise en oeuvre d'une stratégie intégrée pour remplir notre mandat. Dans cette perspective, nous avons fixé trois objectifs stratégiques :

Objectifs stratégiques :

■ OFFRIR DE NOUVEAUX PRODUITS

en améliorant et en élargissant la gamme de produits

■ AMÉLIORER L'ACCÈS AUX PRODUITS

en simplifiant les modalités de souscription

■ Rentabiliser les opérations

en ne cessant d'améliorer notre rendement

Mandat :

- participer à l'élaboration de la stratégie de gestion de la dette du gouvernement;
- aider le gouvernement fédéral à financer la dette publique en gérant le programme de placement de titres sur le marché de détail;
- mettre au point de nouveaux titres au détail rentables pour diversifier le portefeuille et réduire les risques.

Table des matières

Mandat et objectifs stratégiques	2
Message de la présidente	3
Le marché financier du Canada	4
Le marché de la dette fédérale au Canada	4
Les gestionnaires de la dette	5
Création de Placements Épargne Canada	7
Renverser la tendance : bâtir un meilleur avenir	7
Composantes et état du portefeuille de titres au détail au 31 mars 1998	8
La stratégie de changement : offrir de nouveaux produits, améliorer l'accès et rentabiliser les opérations	9
De nouveaux produits conformes aux nouveaux besoins de l'époque	9
Améliorer l'accès	10
Rentabiliser les opérations	13
Vers l'avenir	15
Glossaire	16

Faits saillants des réalisations de Placements Épargne Canada

Lancement de nouveaux produits

- Stabilisation de la tendance à la baisse des titres d'emprunt émis par l'administration fédérale; au 31 mars 1998, le montant de ces titres représentait 22 % de la dette fédérale totale.
- Lancement du premier nouveau titre au détail en 50 ans, l'obligation RFEFR du Canada (réintroduite à l'automne 1998 sous le titre « Obligation à prime du Canada »).
- Instauration de l'option FERR.
- Insistance sur la nécessité de détenir des obligations en option RFEFR vu que les résultats préliminaires montrent que les porteurs d'obligations RFEFR tendent à les conserver plus longtemps, ce qui accroît la durée de conservation des portefeuilles.

Meilleur accès aux produits

- Offre d'adhésion proposée à environ 1 400 entreprises et 85 000 employés pour le nouveau programme Épargne-Salaire Canada.
- Augmentation du nombre de sous-agents grâce à des ententes plus vastes avec les agents vendeurs autorisés.

Rentabilisation des opérations

- Economies annuelles de 0,5 million de dollars réalisées grâce à la reconception du certificat de l'OBC et à la rationalisation du processus d'impression.
- Elaboration d'une nouvelle structure stratégique de rémunération, fondée sur le marché, en collaboration avec les institutions financières.
- Introduction d'une approche marketing intégrée pour appuyer le prolongement de la campagne de souscription, sans perte de rentabilité.

Initiatives d'organisation et de planification

- Mise sur pied d'une organisation axée sur le rendement et sur les besoins des clients, et composée de 18 professionnels des secteurs privé et public.
- Obtention du statut permanent d'organisme de service spécial du ministère des Finances.
- Elaboration d'un plan d'activités stratégique triennal et d'un plan stratégique triennal de technologie de l'information.



www.cts-pec.gc.ca/

Aussi disponible sur notre site Internet :

Télécopieur : (613) 996-0518

Téléphone : (613) 995-2855

K1A 0G5

Ottawa (Ontario)

300, avenue Laurier ouest

Ministère des finances

Centre de distribution

Vous pouvez aussi obtenir des copies de ce rapport au :

ISBN 0-662-63992-8

N° de catalogue F35/1998

©Ministère des travaux publics et services gouvernementaux 1998

Le ministère des finances

Publié par

RAPPORT ANNUEL
1 9 9 7 • 1 9 9 8



Placements Épargne Canada

Canada